

# 销售人员的个人述职报告 销售人员个人述职报告(汇总8篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 销售人员的个人述职报告篇一

8. 本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，主管到助理，现场各部门人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。明白口碑对一家企业的重要性。

9. 全力落实规章制度，完善机制，贵在坚持。全力配合店长工作，做好店长的左右手。

10. 配合工程部人员，做好现场的维修保养工作，把事后的维修变成事前的预防和维护。

以上10条在过去的一年中做得不到位，未来自己要更加有责任心，把事情做完与否做为标尺，不以时间来计算。为了推动工作的往前发展，针对干部要实施升降职做为主要手段，管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现 每月评比员工心目中最好的管理干部，竞聘上岗会利于部门岗位的政令畅通。

望公司领导一如继往的支持我的工作，我将通过不段的学习来完善自己，争取做一个合格的管理干部，为公司为来的发展多出一份心多尽一份力！

## 销售人员的个人述职报告篇二

尊敬个各位领导，各位销售部门的同事：

大家好，在20\_\_年度，为了更好的完成业绩，带领好团队工作□lisa特此做以下述职报告。

我是lisa□属于半个空降兵，从教学主管，半空落下成为销售主管，在20\_\_年末，我的头衔是“代理销售主管”，从20\_\_年正式成为“销售主管”。客观的说，在销售能力方面，我比不上il□pen这两位程顾问，因为她们在销售部门工作的年限，收获的经验，包括各项销售能力都比我强，但是不论如何，既然在20\_\_年，我是销售主管，那么我就要肩负起主管的责任，用尽一切方法完成销售团队业绩指标，但是与此同时，我也给我的销售团队提出以下要求：

1、销售团队永远是以销售业绩，数字为最终导向，请记住：在工作方面，如果要和销售主管谈条，对销售主管的工作有质疑，或者要和销售主管开展辩论赛，请先问自己一个问题：我今天签单了吗？完成自己的销售指标了吗？如果完成，谈什么都没问题，但是如果如果没有完成，那么请闭嘴，问也不要问。

2、销售团队里，比较的永远都是：谁是这一周的tpsales□谁是这一月的tpsales□不比较谁最会和别人开辩论赛，谁的脾气大，谁的心眼多，谁整天最会勾心斗角，如果谁是这样的人，那么我觉得，我所管理的销售团队是不需要这样的人的。做一个好的销售人员，永远记得：眼珠子朝里转。

3、销售团队是一个需要良性竞争的团队，不要去问类似于公平不公平这样的问题，这个社会本就是不公平的，在销售业绩面前更是如此，没有像小时候在幼儿园：排排坐，吃果果，你一个，我一个，再给东东留一个的说法，你想要就去争取，

没有谁会留一个给你，就像每周的“alin□allin”一样，都是需要去争取的。

4、要想成为一个好的销售，必须牢记住：简单、听话、做事。

简单是为了心无旁骛的做业绩，不把心思用在与业绩无关的事情上，不要再去关心别人怎样怎样，亲爱的，这都和自己没关系，别人出了业绩，提成自己拿，不会分给你，别人业绩不达标，没提成拿，你也不会分给他，充其量你只会同情，对吗？所以，简简单单做事，简简单单做人。

听话是因为，你要相信既然是你的领导，那么他肯定是有优于你的地方的，那么他的想法，他的建议肯定是要比你想的更全面的，那么在你还不是主管的时候，认真去执行就好了，□当然销售主管也需要听下面销售人员的声音，尽最大努力确保主管在工作方面的建议、方法是经过深思熟虑的，是正确的。

做事，大家都知道天上不会掉馅饼，白日梦做做没用的，抱怨也没用，只有付出实际行动才行，所以亲爱的，你想要做的比别人好，没有其他法宝，只有踏踏实实，认认真真去做好每一天，每一周，每一月的事。

5、销售工作是需要挑战的，领导都喜欢有上进心的下属，如果你说“我想取代你成为销售主管”，那么我是打心眼里佩服你的，因为不想当将军的士兵不是好士兵。但是在销售团队，唯一能够让你脱颖而出的就是你的业绩，如果说：你每天，每周，每月的业绩指标都能够完成或者超额完成，我相信，你的能力是大家有目共睹的，晋升也势在必得，因为这一切都是你自己争取的，和其他因素无关□lisa也非常乐意看到，有一天，我们的销售主管是一位销售能力很强，各方面素质过硬，好的，优秀的销售主管。

6、请记住，我们是一个销售团队，我们这个团队里的每一个

人都要为自己的销售目标全力以赴，为给我们的销售团队获得荣誉而不懈努力，就像站在最高领奖台的运动员，看着那面国旗缓缓升起，要知道那面上升的国旗种所代表的荣誉不仅是他自己的，而是一个中国。

所以，亲爱的`们，在20\_\_年度，我们一起努力，一起全力以赴，我相信没有克服不了的困难，没有完不成的销售指标，是吧?各位!

销售述职报告2

## 销售人员的个人述职报告篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年;首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和\_\_产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、\_\_市场全年任务完成情况。

20\_年，我负责\_\_地区的销售工作，该地区全年销售\_\_万元，完成全年指标\_\_，比去年同期增加了\_\_万元增长率为\_\_%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20\_年新客户销售额有望有较大突破。

## 2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

## 3、开发空白市场。

\_\_地区三个地区20\_年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20\_年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

## 4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20\_年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

## 5、做好\_\_区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析

并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、\_\_市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20\_年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸2021年\_亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展2021的销售工作：

## 1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

## 2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，20\_年消灭\_\_。

## 3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

20\_年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

## 4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

2021年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争2021年公司生活用纸销量增长\_\_%，为实现公司生活用纸销售总额为\_\_亿元的目标而奋斗。

述职人：\_\_

20\_年\_月\_日

## 销售人员的个人述职报告篇四

\_年已经过去了，我通过这段时间努力的工作，也有了许多的收获，借此机会对这段时间自己的工作做一下总结，目的在于总结经验，提高自己，把工作做的更好，我自己有信心也有决心把以后的工作做到更好。总结如下：

我是\_年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的，仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱，来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识，为了能够迅速融入到这个行业中来，边学习专业知识，边摸索市场，遇到销售和专业方面的问题，就及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢！

通过不断的学习专业知识，了解同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

当然，现存的缺点也有很多，比如：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验等等。

市场分析我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港



差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2、5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从\_年9月19日到\_年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，\_年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心!随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。

销售人员晋升述职报告范文篇2

## 销售人员的个人述职报告篇五

一转眼我已经来公司有两个月了，不知不觉时间过得真快，想想刚到公司的我，从什么都不懂到现在一点点的在进入状

态，心里很高兴。在我进公司没多久时，由于没有我坐的办公桌，经理给我们换上了新的办公桌，后来又给我添置了一台新的电脑，心里很感谢公司和经理给了一个这么好的工作环境，心情很舒畅，能更好的提高工作效率，一步一步的达到自己的目标。

在工作上，通过不断接触客户，发现一些新的待解决的问题，多向同事请教，也要多和安装师傅进行沟通，多了解一些现场安装方面的知识，以便日后给客户解答。在这个月的月初，正赶五一时，我在这值班那天，给了我一个考验一下自己的机会，业务和专业知识都不太熟练的情况下，开始接待客户，在实践中摸索经验，在实践中不断成长，对自己是一个很好的历练，为以后更好的销售做下铺垫。

我在这给大家讲一个我以前面试时，听过的一个很有趣的关于销售的小故事。说的是把梳子卖给和尚，想必大家听了这个题目就觉得有些可笑吧，可是听完这个故事大家可能就不这么想了

个人去参加一招聘，主考官出了一道实践题目：把梳子卖给和尚。众多应聘者认为这是开玩笑，最后只剩下甲、乙、丙三个人。主持人交代：以10日为限，向我报告销售情况。

十天一到。主试者问甲：“卖出多少把？”答：“1把。”“怎么卖的？”

甲讲述了历尽的辛苦，游说和尚应当买把梳子，无甚效果，还惨遭和尚的责骂，好在下山途中遇到一个小和尚一边晒太阳，一边使劲挠着头皮。甲灵机一动，递上木梳，小和尚用后满心欢喜，于是买下一把。

主试者问乙：“卖出多少把？”答：“10把。”“怎么卖的？”

乙说他去了一座名山古寺，由于山高风大，进香者的头发都

被吹乱了，他找到寺院的住持说：“蓬头垢面是对佛的不敬。应在每座庙的香案前放把木梳，供善男信女梳理鬓发。”住持采纳了他的建议。那山有十座庙，于是买下了10把木梳。

主试者问丙：“卖出多少把？”答：“1000把。”

主试者惊问：“怎么卖的？”

丙说他到一个颇具盛名、香火极旺的深山宝刹，朝圣者、施主络绎不绝。

丙对住持说：“凡来进香参观者，多有一颗虔诚之心，宝刹应有所回赠，以做纪念，保佑其平安吉祥，鼓励其多做善事。我有一批木梳，您的书法超群，可刻上‘积善梳’三个字，便可做赠品。”住持大喜，立即买下1000把木梳。得到“积善梳”的施主与香客也很是高兴，一传十、十传百，朝圣者更多，香火更旺。

那么从这个故事里面我们看到了什么，我相信每个人都有不同的看法。因为讲故事的本身就是让大家思考的，因为这个故事不仅仅是博大家一笑，而是在考察每个人面对困难的态度和方式。大家也都知道，把梳子卖给和尚是很不容易的事情。因此这三个人都应该算是很优秀的销售人员。但从三个人完成任务的方式上我们却能学到很多东西，通过这个故事，我也从中得到了一些对销售行业的新的看法和一些认识和启发，销售也不光靠着勤奋、努力就行的，还有一些智慧和技巧在里面，在不断的学习中进步，日后能成以为一个优秀的销售人员。条条大路通罗马，没有不好卖的产品，只有卖不好产品的人。让我们用这句话来共勉。

销售述职报告4

## 销售人员的个人述职报告篇六

每个公司都会设计一份客户档案表，可是有不少的公司在他们看来，客户档案只是客户信息的备忘本。所以栏目设置得越多越好。基于这种思想，他们设计出来的客户档案就十分详细，有很多甚至把客户的一些不着边际的信息都设计进去了。然而这种设计就不可能支持后面的管理工作了。因为，第一信息太多太杂很不利于操作。我们经常看到不少的业务员的客户档案上其实是一片空白。其次这样设计出来的客户档案必须篇幅很大，往往是一大张表格。所以不便于保存管理。

动态客户档案设计强调客户档案是为销售实践服务的。业务员在拜访客户前是必须要事先翻查客户的相关信息，以便为拜访时供给话题等方面的支持。同时业务员在结束拜访以后需要对本次拜访进行简单的备忘记录。这些必须记在业务员所持有的客户档案上，以便为下一次拜访供给备忘，同时也为自我合理分配拜访时间频率供给依据。研究到以上因素，所以业务员所持有的客户档案必须是篇幅短小，便于携带。如果设计成卡片。其次业务员所持有档案卡必须留有每次拜访纪要的记录空间，所以业务员持有的客户档案表更趋于反映拜访过程。

同时，销售部也必须配套设计一份客户档案。这份档案主要是用于制定销售工作计划任务，进行客户维护和销售控制等。所以越详细越好，对篇幅要求不高，只要便于存放翻查即可。另外这份表格必须反映客户的订购记录，以便进行客户购买习惯及重复购买方面的分析。所以销售部保存的这份档案表更趋于反映拜访结果。

这样，两分表格一大一小，一份反映拜访过程，一份反映拜访结果。这种设计就为以后的相关销售管理工作供给了支持。此刻很多企业都实现了信息化，这又大大的简化了工作量。

## 二、动态客户档案的填制

1、客户档案的编号应体现一种规律性，从编号上就应当能够立刻反映一些初步客户信息如性别、地域或级别等，另外要求档案要按一固定的标准归类，如地域、级别、性别等。同时在封面上写有目录备查。

2、对客户档案的资料更新，修改等明确规定。一般来说，需要专门制订相应的管理制度。在每次业务员回公司参加例会期间统一安排更新。经理应对整个过程实行监督控制。对于业务员填满须更换的老档案卡及时回收，分析，并附在档案表上。

## 三、基于客户档案进行的销售管理

### 1、制定销售任务、辅任务。

我们都明白，制定销售任务一般是依据市场潜力，占有率、增长率等指标制定出来的。然而这样制定出来的总销售目标是一个宏观抽象的数字。对于业务员来说，其实际指导意义不大，能否完成，业务员心里没数。这样即使是任务分解也只是一个经验抽象的数据。同时，也不利于考核。

可是，如果我们在制定任务时同时参考客户档案，分析各客户的需求潜力，研究客户的重复购买情景，针对具体的客户制定销售任务，这样就具体得多。这样制定出来的是一个任务清单，清楚明了。对于业务代表来说，实实在在具体多了。考核时也十分简单，如果某一项没有完成还能够制定相应的补救措施。

### 2、根据客户档案进行业务员行为管理

我们都明白业务员的行为管理一向是一个令人头痛的问题，许多经梦想出了各种手段花样，试图控制业务员的行为。却

总是不尽如人意。其实我们能够根据客户档案来实现这一点。

我前面讲了业务员所携带的档案卡上，除了客户的基本信息外。还专门设计了拜访纪要，如果档案卡两面都用的话，一般能够设计七到十栏。每拜访一次填一栏，那么七到十次能够用完一张卡。这样我们就能够经过档案卡获知业务员对某一客户的回访次数，日拜访客户数，新增客户数等。结果是行为的函数，对于业务员来说，一般的情景下回访次数多了，业绩自然就多。

销售经理应在每月底的总结会上公布每人下月的客户回访任务、日平均拜访客户数及新客户开发任务，这些都能够根据客户档案来制定。根据2080法则，我想控制住了这一点，那么业务员的行为管理应当是有效的。

### 3、利用客户档案做好客户维护工作。

有不少的公司经常为业务员离职带走客户而烦恼不堪。其实这是因为他们基本的客户维护工作没有做好。客户本应当是公司的客户，业务员只能是代表公司与客户勾通和交易。要解决这一问题，那么公司就必须定期对客户进行维护。

怎样来维护，不是我此刻要谈的，我要说的是，公司必须在年初就要根据客户档案客户的级别，偏好，本事、问题、潜力等因素制定一个维护计划。仅有这样客户才能成为公司的客户。也就不必担心业务员带走客户了。

### 4、利用客户档案提高业务员的工作效率

业务员的工作日志和总结能够反映一些问题。但这些问题都是业务员发现的。在实际工作中还有很多问题是业务员发现不了的或是故意隐瞒不报的。比如，业务员对某些薄弱区域或弱势客户投入的精力太少，业务员对某一重要客户的回访频率过于频繁。业务员每日平均拜访的客户数量太少。某地

域客户开发率不高，业务员拜访前的准备工作不充分，某一重要客户的信息资料不全，某一客户重复购买率低，面临客户流失等这些问题都能够经过客户档案直接反映分析出来，而这些问题又是业务员工作效率的直接影响因素，能够针对性的解决。

## 5、基于客户档案的业绩考核

业绩考核指标习惯上都是围绕业务员的业绩量和回款率来进行的。这实际上十分不科学。因为业绩量背后有时会隐藏着许多问题，比如存在客户的流失，客户异议，地区差异等。我们应以持续发展的眼光来看待业务员的工作成绩，所以客户档案反映出来的客户开发率，客户占有率(拥有客户数比例)，重复购买率，日均拜访客户数，客户平均拜访数，回款率，\_客户数等都应做为业务员的成绩考核指标。仅有这样，销售队伍才能稳定，销售工作才能越做越好。

## 销售人员的个人述职报告篇七

回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展 and 全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的鼓励和帮助下走过了这一年。

结合20\_\_\_\_年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

### 一、20\_\_\_\_年渠道工作内容回顾及概述：

从20\_\_\_\_年11月底接手两个镇的bc类商场，至20\_\_\_\_年六月底。基本上\_\_\_\_年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握bc商场的操作方式。真正的做市场，还是从\_\_\_\_年开始。

刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家

庭装28元调整到30.4元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。

我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的35家客户做分级规划。

一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了125%，的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的2.7倍。二级和三级客户分别增长了95%和65%。润喉糖的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还没能发挥出的销售潜力。

从\_\_\_\_年7月，公司将我调入ka负责8个镇的30家ka卖场，其中12家超市，14家百货，和4家跨区ka场。刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

## 二、学到的经验：

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。

结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我总结了十条经验：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞



察力强、分析规划能力强、执行力强(和公司的六强不一样)。

## 1、细

比如，我们跑商场的同事经常要做的事：卖场的库存管理，我经常要去卖场仓库去查库存，由于送每批货的时间不一样，可能有的卖场由于仓库太挤，他将每批货放的位置不一样，如果我们没有仔细的在整个仓库查看，误认为只有一个地方有我们的货。这就会造成日期先进先出没有做好，结果日期混乱，还会造成库存积压，所以一定要细心。

## 2、勤

1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。

2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

## 3、多

1)是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。

2)是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益非浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。

3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。

这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的\_\_，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。

#### 4、强

1)自信心强，做销售，没有信心，什么都做不了，有了自信心，才能在绝望中夺得生机，在痛苦中抓住欢乐，在压力下摆脱烦恼，在失败中找到希望。这里要感谢各位同事和主管对我的鼓励和支持。

2)洞察力强，做快销品，要对市场情况敏感度高，客户对我产品的陈列、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，都要随时的掌握。比如，一个好的陈列位，很多厂家都想要，但当时还有陈列其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解情况，如果能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。

3)分析规划能力强，我进入ka后，对这方面的了解学到了相当多的知识。对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个详细的、可执行性销售计划，然后按部就班去执行，这样就能节约更多的时间和精力，并且达到理想的效果。特别是对数据系统的建立，使我更准确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，非常利于下一步的工作计划。

4)执行力强，这是公司最倡导的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的锻炼。我以前很懒惰，特别不

喜欢洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些缘故，慢慢的这个毛病也改掉了。

### 三、自身的不足：

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

#### 1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过主管多次的指导，发现主要是因为沒有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照主管所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

#### 2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和商场的采购或门店的主管打交道，经常遇到些一时难以解决问。回来时，主管问起来，老是很多小问题。

到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

#### 3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百

做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常给予指正。

食品销售人员述职报告范文5

## 销售人员的个人述职报告篇八

经过多年的努力，我在工作上取得了一些的成绩，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足：

一是工作纪律不够严格，袒护纵容部下员工；

二是我们销售激励机制有待于完善与加强；

三是销售及售后服务工作需要提高，员工素质需进一步加强；

四是自己的模范作用还不够，今后工作中都要注意；

五是在如何调动员工的积极性与创造性，自己还需加强学习和锻炼；

六是与公司相关部门及领导沟通的太少。

以上在管理工作中有待改进。